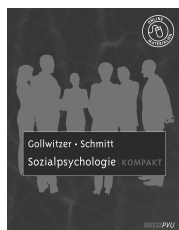




## BEISPIELE



Mario Gollwitzer ·  
Manfred Schmitt  
**Sozialpsychologie**  
kompakt  
ISBN 978-3-621-27575-0

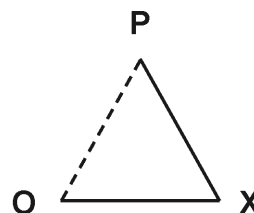
# Anwendungsbeispiele

## 2 Konsistenz- und Balancetheorien

### 2.1 Balancetheorie von Heider

- ▶ **Themenbereich:** Sozialarbeit
- ▶ **Beispiel:** Eine mittelgroße Stadt in Rheinland-Pfalz hat seit einiger Zeit das Problem zweier rivalisierender Jugendbanden. Aufgrund von Auseinandersetzungen in der Innenstadt ist mehrfach ein erheblicher Sachschaden entstanden. Die Stadtverwaltung hat nun in Zusammenarbeit mit den zuständigen Sozialbehörden und Beratungsstellen ein Team aus Sozialarbeitern und Psychologen mobilisiert, »die das Problem in den Griff bekommen sollen«. Ausgangspunkt der Überlegungen ist damit eine gegebene, negativ valente P-O-Relation (P bezeichnet dabei die Jugendbande 1, O die Jugendbande 2).

**Abbildung 1.** Unbalancierte Triade nach Heider. P bezeichnet dabei die Jugendbande 1, O die Jugendbande 2, X die gemeinsame Aufgabe (z. B. dabei helfen, einen flüchtigen Verbrecher, der sich in der Stadt herumtreibt, aufzuspüren).



Eine mit der Balancetheorie von Heider vertraute Psychologin schlägt folgendes Vorgehen vor: Ziel müsse es sein eine Aktivität, ein Ziel oder allgemeiner ein Objekt X zu finden, das von beiden Gruppen positiv bewertet werde (positive P-X-Relation und positive O-X-Relation). Man könnte beiden Banden etwa eine gemeinsame (möglichst prosozial orientierte) Aufgabe geben, z. B. dabei helfen, einen flüchtigen Verbrecher, der sich in der Stadt herumtreibt, aufzuspüren. In diesem Fall würde die rechts dargestellte unbalancierte Triade entstehen.

Die Psychologin gibt nun zu bedenken, dass laut Heider unbalancierte Strukturen instabil seien und zur Veränderung motivieren sollten. Berücksichtige man gleichzeitig das Positivitätsprinzip, nach dem bei einer unbalancierten Triade mit einer negativen Relation eher diese positiv gemacht, als eine der beiden positiven negativ gemacht werde, sei zu erwarten, dass sich die Relation P-O zum Positiven hin verändern werde. Praktisch würde dies bedeuten, dass sich die Beziehung zwischen den rivalisierenden Bandenmitgliedern verbessern müsste.

### 2.2 Dissonanztheorie von Festinger

- ▶ **Themenbereich:** Partnerschaft
- ▶ **Beispiel:** In einer Partnerschaft gibt es immer gute und schlechte Zeiten. Man macht positive und negative Erfahrungen. Trifft man den Entschluss eine Partnerschaft zu beenden, tritt meist ein Phänomen auf, das man als selektiven Zugriff auf bestimmte Gedächtnisinhalte bezeichnen könnte: Solange eine Person an der Partnerschaft festhält, erinnert sie sich eher an positive Erlebnisse. Die Vorteile, die die Partnerschaft bietet, stehen also stärker im Vordergrund. Hat die Person den Entschluss gefasst, sich von ihrem Partner zu trennen, sind negative Erfahrungen kognitiv leichter zugänglich. Die Person erinnert jetzt



## BEISPIELE



Mario Gollwitzer ·  
Manfred Schmitt  
**Sozialpsychologie**  
kompakt  
ISBN 978-3-621-27759-4

eher die schlechten Zeiten. Dies ist insofern erstaunlich, als sich das Verhältnis von positiven zu negativen Erlebnissen objektiv nicht verändert hat. Erklären lässt sich dieses Phänomen anhand der Dissonanztheorie von Festinger. Dissonanz entsteht, weil sich die Person für oder gegen die Beziehung entscheiden muss und jede Entscheidungsalternative Vor- und Nachteile mit sich bringt. Im Falle einer Aufrechterhaltung der Partnerschaft werden die Nachteile, im Falle einer Trennung die Vorteile »ausgeblendet«.

Der Vorteil selektiver Verarbeitungs- und Gedächtnisprozesse besteht darin, dass kognitive Dissonanz erst gar nicht entsteht und somit nicht reduziert werden muss. Im weitesten Sinne könnte man aber auch von einer Dissonanzreduktion durch Addition konsonanter Elemente (negative Erinnerungen) und Subtraktion dissonanter Elemente (positive Erinnerungen) sprechen.

Die Dissonanztheorie beschränkt sich in ihrer Gültigkeit auf **abgeschlossene Entscheidungsprozesse**. Der Entschluss sich zu trennen oder dies zu unterlassen ist also schon gefallen.

Betrachtet man den Umgang mit bzw. die kognitive Verfügbarkeit von Vor- und Nachteilen **während eines Entscheidungsprozesses** zeigen sich deutliche Unterschiede. In der Handlungstheorie von Lewin wird beispielsweise angenommen, dass Personen im Prozess der Entscheidungsfindung zwischen zwei möglichen Alternativen A (trennen) und B (zusammen bleiben) hin und her schwanken. Da beide Alternativen Vor- und Nachteile besitzen spricht man von einem Annäherungs-Vermeidungs-Konflikt. Je weiter man sich Alternative A annähert, umso deutlicher werden deren Nachteile und umso attraktiver erscheint Alternative B, bei der die Vorteile in den Vordergrund rücken. Tendiert man daraufhin zu Alternative B, geschieht genau das Gegenteil.

### 3 Theorie sozialer Vergleichsprozesse

- ▶ **Themenbereich:** Universitäre Lehre
- ▶ **Beispiel:** An der Universität Landau wird im neuen Wintersemester eine Statistik-Vorlesung angeboten, die fächerübergreifend konzipiert ist. Sie richtet sich sowohl an Studierende der Psychologie, Erziehungswissenschaften und Soziologie als auch an Studierende der Betriebs- und Volkswirtschaftslehre. Die Veranstaltung wird von Professor Neu übernommen, der erst seit dem laufenden Semester an der Universität Landau tätig ist. Zum Scheinerwerb wird am Ende des Semesters eine Klausur geschrieben. Ohne diesen Schein können notwendige aufbauende Statistikveranstaltungen nicht besucht werden. Die Studierenden haben somit ein starkes Interesse daran, ihre Fähigkeiten bzw. ihren Wissenstand richtig einschätzen zu können (Hypothese 1). Studierende älterer Semester, die die Veranstaltung bei Professor Alt besucht hatten, konnten hierzu auf objektive Beurteilungskriterien der eigenen Fähigkeiten zurückgreifen: es existieren im Internet zahlreiche Fragenkataloge aus früheren Klausuren von Professor Alt. Bei Professor Neu fehlen diese Erfahrungswerte, deshalb sind die Studierenden auf soziale Vergleiche angewiesen (Hypothese 2). Um soziale Vergleiche anstellen zu können wird auf unterschiedliche Informationsquellen zurückgegriffen: die Intensität mit der andere Studierende die Veranstaltung vor- und nachbereiten, die Qualität der Beiträge, usw. Für soziale Vergleiche werden Kommilitonen des eigenen Studienfachs bevorzugt, da angenommen werden kann, dass diese der eigenen Person, unter anderem bezüglich der Fähigkeiten, ähnlicher sind (Hypothese 3). Unterscheiden sich die eigenen Fähigkeiten von denen der anderen Gruppenmitglieder (Kommilitoninnen desselben Studienfachs) wird man vor allem bei negativer Diskrepanz bestrebt sein, die Fähigkeitsdefizite aufzuholen. Der Uniformitätsdruck ist dabei umso höher, je wichtiger die entsprechende Fähigkeit für die Gruppe ist. Besitzt ein



Mario Gollwitzer ·  
Manfred Schmitt  
**Sozialpsychologie**  
kompakt  
ISBN 978-3-621-27759-4

Gruppenmitglied elementares Grundwissen nicht, kann das für die gesamte Gruppe bedrohlich sein: Niemand möchte mit einem Kommilitonen, der massive Wissensdefizite aufweist, in einer Lerngruppe zusammenarbeiten (Hypothese 7).

## 4 Austausch- und Ressourcentheorien

### 4.1 Austauschtheorie von Homans

- ▶ **Themenbereich:** Lehr-/ Lernkontext
- ▶ **Beispiel:** Wie lässt sich erklären, dass sich ein Schüler nicht aktiv am Unterrichtsgeschehen beteiligt oder dieses sogar stört? Eine austauschtheoretische Erklärung könnte folgendermaßen lauten:

Wird eine positive Unterrichtsbeteiligung des Schülers durch die Lehrkraft X nicht hinreichend belohnt (z. B. gelobt) oder sogar bestraft (z. B. durch Ignorieren einer richtigen Antwort), sinkt im Sinne operanter Konditionierung die Auftretenswahrscheinlichkeit des entsprechenden Verhaltens (These 1). Diese Lernerfahrung muss nicht notwendigerweise auf den Unterricht von Lehrer X beschränkt bleiben. Der Schüler zeigt nun auch in der Unterrichtsstunde von Lehrerin Y störendes Verhalten. In diesem Fall spricht man von Reizgeneralisierung über Kontexte hinweg (These 2). Wichtig ist zudem der subjektive Wert des Lobs durch die Lehrkraft oder der erhaltenen Note zur mündlichen Mitarbeit: Führt eine intensive Unterrichtsbeteiligung zwar zu einer guten Note oder Zuwendung durch den Lehrer (Nutzen), gleichzeitig aber auch zu Missgunst der Mitschüler (Kosten), kann der Profit als minimal empfunden und die Handlung unterlassen werden (These 3). Der subjektive Wert einer Belohnung hängt zudem von der Häufigkeit ab, mit der sie bereits erhalten wurde. Wird ein Schüler bereits für die Beantwortung sehr leichter Fragen intensiv gelobt, verliert diese Art der Belohnung an Wert und wirkt damit nicht mehr verstärkend (These 4). Unterrichtsstörendes Verhalten könnte zudem resultieren, wenn ein Schüler den Eindruck gewinnt, seinen Mitschülern gegenüber benachteiligt zu werden. Dies könnte sich darin äußern, dass er bei Wortmeldungen weniger häufig aufgerufen wird als andere Schüler oder richtige Antworten weniger verstärkt werden (These 5).

### 4.2 Interdependenztheorie von Thibaut und Kelley

- ▶ **Themenbereich:** Organisationsentwicklung
- ▶ **Beispiel:** In einer Pflegeeinrichtung soll ein neues Konzept zur Qualitätssicherung entwickelt werden. Zu diesem Zweck stellt die Einrichtungsleitung ein interdisziplinäres Team aus Pflegekräften und Verwaltungsangestellten zusammen. Während erstere über Praxiserfahrung verfügen, können Mitarbeiter aus der Verwaltung Informationen zu allgemeinen Organisationsprozessen und »harte Fakten« bereitstellen. Eine Pflegedienstleiterin und eine Verwaltungskraft sollen die Zusammenarbeit koordinieren. Im Falle der erfolgreichen Umsetzung ist mit Beförderungen zu rechnen. Die Anzahl möglicher Beförderungen bleibt allerdings unklar.

Sowohl der Pflegedienstleiterin als auch dem Verwaltungsangestellten stehen zwei mögliche Verhaltensalternativen zur Verfügung: Sie können kooperieren und entsprechende Informationen und Wissen zur Verfügung stellen oder sie können um eine Beförderung konkurrieren. Dies würde bedeuten, nur so viele Informationen wie nötig preiszugeben oder sogar Informationen zurückzuhalten, um sich gegenüber der anderen Partei einen Wissensvorteil zu verschaffen.



## BEISPIELE



Mario Gollwitzer ·  
Manfred Schmitt  
**Sozialpsychologie**  
kompakt  
ISBN 978-3-621-27759-4

Eine entsprechende Ergebnismatrix könnte folgendermaßen aussehen:

		Pflegedienstleitung	
		kooperieren	konkurrieren
Verwaltungskraft	kooperieren	+2 / +2	+3 / -3
	konkurrieren	+3 / -3	0 / 0

**Abbildung 2:** Auszahlungsmatrix mit 2 Akteuren (Pflegedienstleitung und Verwaltungskraft) mit jeweils 2 Handlungsoptionen (kooperieren oder konkurrieren).

Betrachtet man die Haupteffekte, stellt man fest, dass es sich im »Durchschnitt« für beide Parteien eher auszahlen würde zu konkurrieren. Dies ist v.a. darauf zurückzuführen, dass es als besonders unangenehm empfunden würde, selbst Informationen bereitzustellen (also zu kooperieren), aufgrund mangelnder Kooperationsbereitschaft der anderen Partei jedoch ausgetobt zu werden (Fälle B bzw. C). Für die jeweils andere Partei wäre genau dieser Fall aber am attraktivsten. Im Sinne des Gemeinwohls wäre es am besten, wenn beide Parteien miteinander kooperieren (Fall A), obwohl der individuelle Nutzen hier nicht maximal ist.

Hier handelt es sich also um ein Beispiel wechselseitiger Verhaltenskontrolle.

► **Themenbereich:** Sport

► **Beispiel:** Ein weiteres Beispiel entstammt dem Radsport. Antidopingkampagnen können nur dann erfolgreich sein, wenn wechselseitige Abhängigkeiten der Radfahrer berücksichtigt werden.

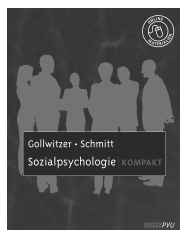
Folgende Ergebnismatrix beschreibt Outcome-Kombinationen von zwei Profiradsportlern. Im Gegensatz zum vorangegangenen Beispiel ist diese Matrix nicht symmetrisch. Dies bedeutet, dass dieselbe Outcome-Kombination von beiden Parteien unterschiedlich bewertet wird:

**Abbildung 3:** Auszahlungsmatrix mit 2 Akteuren (Radsport-Team X und Team Y) mit jeweils 2 Handlungsoptionen (Entscheidung für oder gegen Doping).

		Team X	
		ja	nein
Team Y	ja	0 / 0	+2 / 0
	nein	+1 / -1	+2 / +1



## BEISPIELE



Mario Gollwitzer ·  
Manfred Schmitt  
**Sozialpsychologie**  
kompakt  
ISBN 978-3-621-27759-4

Dies wird deutlich, wenn man die Haupteffekte betrachtet: Fahrer des Teams X halten Doping für verwerflicher als Fahrer des Teams Y (die Summe der beiden blauen Zahlen in den Kästen A und C ist höher als die Summe der Kästen B und D). Am positivsten von Team X der erschlizierte Leistungsvorteil bewertet, der entsteht, wenn selbst Dopingpräparate eingenommen werden, andere hingegen auf den entsprechenden Einsatz verzichten (Fall C). Auch in Team X wird diese Kombination tendenziell positiv bewertet (Fall B). Allerdings überwiegen hier die erwarteten Vorteile eines dopingfreien Radsports (Fall D). Während des Team X egal ist, wie es sich selbst verhält, wenn andere dopen, betrachtet Team Y den Fall, selbst nicht zu dopen, obwohl es andere tun, als eher negativ (Fall B).

Auch hier hängt die gewählte Option von der Orientierung der beiden Teams ab: Stellt eine gemeinsame Outcome-Maximierung das Ziel dar, muss die Kombination D gewählt werden. Soll nach dem Gleichheitsprinzip verfahren werden, ist aufgrund des geringsten Outcome-Unterschieds die Kombination A zu wählen. Antidopingkampagnen müssten demnach nicht nur darauf abzielen, die Vorteile eines dopingfreien Radsports hervorzuheben, sondern gleichzeitig durch umfassende Kontrollen sicherstellen, dass Dopingsünden entlarvt werden.

Aufgrund der moralischen Komponente die diesem Beispiel zugrunde liegt, erscheint es angemessen, sich von dem etwas einseitigen Menschenbild des »homo oeconomicus« zu distanzieren. Menschen als ausschließlich nach Gewinnmaximierung strebende Wesen zu betrachten wird der Komplexität menschlichen Handelns nicht gerecht. Es besteht ein fließender Übergang zur sozialen Dilemmaforschung.

## 5 Gerechtigkeitstheorien

### 5.1 Equity-Theorie

- ▶ **Themenbereich:** Gesundheitssystem
- ▶ **Beispiel:** Das Gesundheitssystem ist ein Beispiel dafür, dass Gerechtigkeitsprinzipien nicht in Reinform, sondern vielmehr in Mischform angeboten werden.

Das Equity-Prinzip (Leistungsproportionalität) liegt dem System der Beitragsrückerstattungen (bei privaten Krankenkassen) zugrunde: Wer ärztliche Leistungen nicht in Anspruch nimmt (und insofern etwas für die Kostenersparnis im Gesundheitswesen »leistet«), der erhält einen Teil seiner Beiträge zurück (und wird insofern »belohnt«).

Gleichzeitig findet auch das Bedürfnisprinzip Anwendung: Wer mehr Versorgung benötigt, der bekommt sie auch. Dieses Prinzip ist der Grundpfeiler gesetzlicher Krankenversicherungen.

Das Gleichheitsprinzip findet sich bspw. bei der Praxisgebühr: In jedem Quartal werden für jeden gesetzlich Versicherten beim ersten Arztbesuch 10 Euro fällig – unabhängig vom Bruttolohn oder von der Bedürftigkeit (von einigen Ausnahmen abgesehen).

### 5.2 Verfahrensgerechtigkeit, Theorie von Thibaut und Walker und Theorie von Leventhal

- ▶ **Themenbereich:** Betriebsführung
- ▶ **Beispiel:** In einem mittelgroßen Metallverarbeitungsbetrieb kommt es aufgrund einer schwierigen Weltwirtschaftslage zu massiven Auftragseinbußen. Um eine drohende Insolvenz abzuwenden, wird auf Leitungsebene ein Stufenplan entwickelt. Dieser sieht vor, in einem ersten Schritt alle Mitarbeiter des Unternehmens über die prekäre Lage zu infor-



## BEISPIELE



Mario Gollwitzer ·  
Manfred Schmitt  
**Sozialpsychologie**  
kompakt  
ISBN 978-3-621-27759-4

mieren, jedoch deutlich zu machen, dass das Ziel in der »Rettung« des Unternehmens besteht. Dadurch erhofft man sich bei der Belegschaft ein Bewusstsein für die Notwendigkeit anstehender Entscheidungen zu schaffen. Zudem wird ein Team aus Vertretern aller Organisationsebenen (Vorarbeiter, mittlere Leitungsebene, Gewerkschaftsvertreter, ...) gebildet. So soll sichergestellt werden, dass die Interessen aller Beteiligten und Betroffenen angemessen vertreten werden und der Informationsfluss gewährleistet ist. Durch die so geschaffene Transparenz, Nachvollziehbarkeit und Möglichkeit zur Mitsprache erhofft man sich, dass die Mitarbeiter auch mit einem schlechteren Outcome (z. B. Lohnkürzungen, Zwangsurlaub, Kurzarbeit) tatkräftig mitarbeiten, um die Krise zu bewältigen (**Fair-Process-Effekt**).

Auch bei der weiteren Umsetzung des Stufenplans versucht man Kriterien der Verfahrensgerechtigkeit zu berücksichtigen: Nach intensiven Verhandlungen mit Vertretern aller Organisationsebenen (**Repräsentativität** und **Korrigierbarkeit** nach Leventhal) und sorgfältigem Abwägen der Vor- und Nachteile verschiedener Sparmaßnahmen (**Genauigkeit** nach Leventhal), willigt der Betriebsrat ein, für einen begrenzten Zeitraum Lohnkürzungen hinzunehmen. Im Gegenzug verpflichtet sich das Unternehmen, auf Entlassungen zu verzichten (**Übereinstimmung mit moralischen Standards** nach Leventhal). Die Lohnkürzungen betreffen alle Organisationsmitglieder gleichermaßen, also sowohl Mitarbeiter in der Produktion als auch Mitarbeiter aller Leitungsebenen (**Konsistenz** nach Leventhal). Dadurch hofft man die Botschaft zu vermitteln: »Wir sitzen alle im gleichen Boot« (**Neutralität** nach Leventhal).

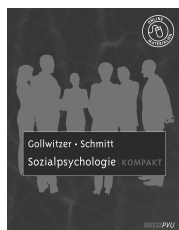
### 5.3 Gerechte-Welt-Glaube

- ▶ **Themenbereich:** Umgang mit eigenen Schicksalsschlägen
- ▶ **Beispiel:** Negative oder unerwartete Ereignisse verlangen – wie wir bereits im Kontext der Attributionstheorien festgestellt hatten – nach einer Erklärung. Die Suche nach Erklärungen hilft, solche und ähnliche Ereignisse in Zukunft zu verhindern oder zumindest kontrollierbarer zu machen. Das gilt auch für erlittene Schicksalsschläge wie plötzliche schwere Erkrankungen, Unfälle oder berufliche bzw. private Verluste. Mit der Theorie des Gerechte-Welt-Glaubens könnte man sagen, solche Schicksalsschläge bedrohen das fundamentale Bedürfnis, in einer gerechten und vorhersagbaren Welt zu leben, in der jeder das verdient, was er bekommt, und jeder das bekommt, was er verdient. Da Falle eines Schicksalsschlages (der von der betroffenen Person durchaus als Ungerechtigkeit erlebt werden könnte) eine aktive Wiederherstellung von Gerechtigkeit nicht möglich ist, würde man nach der Gerechte-Welt-Theorie erwarten, dass die betroffene Person versucht, das Ereignis kognitiv umzudeuten. Eine Möglichkeit könnte darin bestehen, den Schicksalsschlag als eine »Antwort« auf frühere Verfehlungen zu interpretieren. Eine zweite Möglichkeit wäre, den Schicksalsschlag als Ausgleich für den eigenen fehlbaren Charakter zu verstehen. Beide Möglichkeiten haben zwar den Vorteil, dass sie eine Antwort auf die Frage »Warum ich« (why me) geben und insofern das Bedürfnis nach Erklärbarkeit und einer gerechten Welt befriedigen. Aber natürlich sind solche Umdeutungen auch psychisch belastend: Das Eingeständnis eines schlechten Charakters ist deprimierend.





## BEISPIELE



Mario Gollwitzer ·  
Manfred Schmitt  
**Sozialpsychologie**  
kompakt  
ISBN 978-3-621-27759-4

## 6 Soziale Identitätstheorie

- ▶ **Themenbereich:** Sport
- ▶ **Beispiel:** Nach sportlichen Großereignissen kommt es immer wieder zu Auseinandersetzungen zwischen rivalisierenden Fangruppen. Auffällig ist, dass dies für verschiedene Sportarten in unterschiedlichem Maße gilt. Während nach Fußballspielen regelmäßig aggressives Verhalten gegenüber gegnerischen Fans beobachtet werden kann, kommt es im Anschluss an andere Sportereignisse nur selten oder gar nicht zu solchen Konflikten. Wer hat jemals von Auseinandersetzungen zwischen verschiedenen Fangruppen während der German Open gehört? Oder wann hat es das letzte Mal Konflikte zwischen Anhängern verschiedener Teams während der Tour de France gegeben?

Die Soziale Identitätstheorie kann Hinweise zur Erklärung dieses Phänomens liefern: Werden Mitglieder einer anderen Gruppe eher individualistisch und differenzierter gesehen, verhält man sich eher interpersonal und die Wahrscheinlichkeit aggressiver Übergriffe aufgrund der Zugehörigkeit einer Person zur Outgroup sinkt. Da sich beispielsweise bei der Tour de France die Fans verschiedener Teams entlang der Strecke verteilen und so durchmischen, wird eine interpersonale Sicht begünstigt. Fußballstadien sind hingegen in unterschiedliche Fanblöcke aufgeteilt, was eine intergrupale Sichtweise fördert. Durch zahlreiche Fanartikel, gemeinsame Schlachtrufe, usw. wird die Salienz der Outgroup zusätzlich erhöht. Im Streben nach positiver sozialer Distinktheit steigt damit die Wahrscheinlichkeit konflikthafter Auseinandersetzungen. Aufgrund einer geringeren Salienz der Outgroup und einer stärker interpersonal ausgerichteten Sichtweise, wird bei anderen Sportarten eine Kategorisierung auf höherer Ebene gefördert: So würden sich Roger Federer-Fans und David Ferrer-Fans eher als Tennissfans und Team Gerolsteiner-Fans und Team Milram-Fans eher als Radsportfans bezeichnen. Damit wird die Outgroup auf einer anderen Ebene neu definiert.

## 7 Rollentheorien

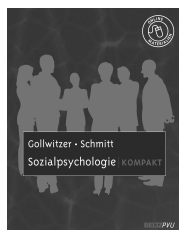
### 7.1 Rollenkonflikte

- ▶ **Themenbereich:** Strafrecht
- ▶ **Beispiel:** Herr Recht arbeitet als Strafverteidiger in einer Anwaltskanzlei. Sein neuester Fall ist die Verteidigung eines Mannes, der in seiner Funktion als Erzieher in einem Kinderheim mehrere Schutzbefohlene sexuell missbraucht haben soll. Bereits im Erstgespräch gibt der Mann zu, die ihm vorgeworfenen Taten begangen zu haben. Er bestreitet jedoch, dass es sich um Missbrauch gehandelt haben soll. Er habe die Kinder schließlich geliebt und jeder Kontakt sei in gegenseitigem Einvernehmen zustande gekommen. Deshalb, so der Mandant, hoffe er auf mildernde Umstände und erwarte, dass sein Verteidiger »das Beste für ihn heraushole«.

Herr Recht beschließt, die Verteidigung zu übernehmen, woraus sich jedoch verschiedene Formen interpersonaler Rollenkonflikte ergeben: Aus berufsethischer Sicht fühlt sich Herr Recht verpflichtet, für die Rechte seines Mandanten einzutreten. Jeder hat ja schließlich das Recht auf einen Verteidiger. Andererseits kann er als Vater von zwei Kindern die Tat in keinsten Weise nachvollziehen, und er ist der Meinung, dass sie hart bestraft werden sollte (**Rolle-Selbst-Konflikt**). Zusätzlich besteht ein **Intersenderkonflikt**: Herr Rechts Vorgesetzter erwartet eine professionelle Arbeitsweise, die impliziert, dass das maximal Mögliche für den Mandanten getan wird. Als Herr Recht seiner Frau von dem neuen Fall erzählt, hat diese eine völlig andere Meinung zu seiner Rolle: Ihrem Rechtsverständnis



## BEISPIELE



Mario Gollwitzer ·  
Manfred Schmitt  
**Sozialpsychologie**  
kompakt  
ISBN 978-3-621-27759-4

nach, müsse ein Anwalt dafür sorgen, dass jeder seine gerechte Strafe erhalte. Zudem gibt sie zu bedenken, dass sie mit dieser Meinung in der Bevölkerung sicherlich nicht alleine dastehe.

Wie soll Herr Recht sich nun verhalten? Die Theorie von Gross et al. würde folgendes vermuten lassen: Zunächst prüft er die Legitimität beider Rollenerwartungen und kommt zu dem Schluss, dass beide, aus dem entsprechenden Blickwinkel betrachtet, nachvollziehbar und berechtigt sind: Sein Vorgesetzter erwartet zurecht eine tadellose Berufsausübung; die Gesellschaft hat andererseits ein berechtigtes Interesse daran, dass Straftätern nicht durch die Raffinesse ihrer Anwälte unlegitime Vorteile verschafft werden. Weiterhin prüft Herr Recht, ob mit Sanktionen zu rechnen ist, sollte er die entsprechenden Rollenerwartungen nicht erfüllen: Von beruflicher Seite wäre bei Nichterfüllung zumindest mit einer Abmahnung zu rechnen. Aber auch im privaten Bereich würde eine Verletzung der entsprechenden Rollenerwartung sicher nicht konsequenzlos bleiben. Da seine Frau die Meinung zahlreicher Freunde und Bekannten einholen würde, müsste er sich auf Anfeindungen gefasst machen. Nach längerem Überlegen strebt Herr Recht einen Kompromiss an: So viel wie nötig, aber so wenig wie möglich! Keiner solle ihm vorwerfen können, er habe seinen Job nicht korrekt gemacht. Tricks und Kniffe sollen jedoch nicht zum Einsatz kommen.

Wie würde sich Herr Recht demgegenüber entscheiden, wenn er mit der Loyalität seiner Frau rechnen könnte (diese also zwar bestimmte legitime Rollenerwartungen hegen, sein Vorgehen jedoch respektieren und keine Sanktionen »verhängen« würde)? In diesem Fall würde Herrn Rechts Entscheidung von seiner Wert-Zweck-Orientierung abhängen. Wäre Herr Recht eine wertorientierte Person, der verinnerlichte Normen und Wertvorstellungen sehr wichtig sind, würde er ebenfalls einen Kompromiss anstreben. Wäre er hingegen stärker zweckorientiert, ginge es ihm primär um die Vermeidung von Sanktionen. Er würde demnach versuchen, den Vorstellungen seines Vorgesetzten gerecht zu werden.

## 7.2 Theorie der Rollenbilanz

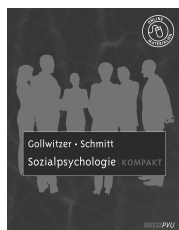
- ▶ **Themenbereich:** Familie
- ▶ **Beispiel:** Hannah und Stefan sind seit 3 Jahren verheiratet. Seit einiger Zeit kommt es immer wieder zu Diskussionen bezüglich der zukünftigen Familienplanung. Stefan vertritt den Standpunkt, zu einer richtigen Familie gehören auch Kinder. Er habe ja schließlich nicht geheiratet, um dann mit Hannah alleine in dieser großen Wohnung zu leben. Hannah befürchtet, dass Stefan sogar an Scheidung denken würde, wenn sie einer Schwangerschaft nicht zustimmen wird. Entsprechend hoch ist der normative Druck, der auf Hannah lastet. Von welchen weiteren Faktoren hängt es nun ab, ob Hannah sich für die ihr angetragene Mutterrolle entscheidet? Nach der Theorie der Rollenbilanz spielen neben dem normativen Druck vor allem Kosten-Nutzen-Abwägungen eine zentrale Rolle: Hannah befürchtet zwar, auf einige Freiheiten in der Lebensgestaltung verzichten zu müssen, und auch ihre berufliche Selbstverwirklichung müsste sie erst einmal hinten anstellen (Kosten). Als verbeamtete Lehrerin würden ihr bezüglich ihrer beruflichen Perspektive allerdings keine Nachteile dadurch entstehen (hohe Kompatibilität zum bisherigen Rollenhaushalt). Zudem ist Hannah der Meinung, dass man nur dann eine gute Lehrerin sein kann, wenn man selbst auch Kinder hat (hohe Identifizierbarkeit mit dieser Rolle). Da Hannah Kinder darüber hinaus sehr liebt (intrinsischer Aspekt), überwiegen klar die Vorteile. Durch ihren Beruf glaubt Hannah zudem genügend Erfahrung im Umgang mit Kindern zu besitzen, um eine gute Mutter sein zu können (hohe Rollenkompetenz).

Es ist demnach sehr wahrscheinlich, dass Hannah sich für eine Schwangerschaft entscheidet wird.





## BEISPIELE



Mario Gollwitzer ·  
Manfred Schmitt  
**Sozialpsychologie**  
kompakt  
ISBN 978-3-621-27759-4

## 8 Handlungstheorien

### 8.1 Handlungstheorie von Volpert

- ▶ **Themenbereich:** Politik
- ▶ **Beispiel:** Das handlungstheoretische Modell von Volpert ist in seiner Anwendbarkeit nicht auf den Fall individueller Handlungsorganisation beschränkt. Nicht nur Personen, sondern auch Organisationen (Firmen, Parteien, Vereine, ...) verfolgen Ziele. Parteiprogramme sind im Prinzip nichts anderes als hierarchisch-sequentiell organisierte Handlungsempfehlungen. Folgendes Beispiel soll dies verdeutlichen: Ein zentrales parteipolitisches Ziel von Bündnis 90/ Die Grünen ist der Klimaschutz (Z). Zur Umsetzung dieses Ziels fordern sie die Senkung der Treibhausgasemissionen (T1) und die Investitionen in erneuerbare Energien (T2). Beide Transformationsschritte (T1, T2) stellen jedoch ihrerseits wieder Ziele dar, die durch hierarchisch untergeordnete Transformationsschritte erreicht werden können. Als Möglichkeit zur Senkung der Treibhausgasemissionen werden beispielsweise folgende Handlungsvorhaben diskutiert: Stop von Bauvorhaben für neue Kohlekraftwerke (T1,1), Abbau von Steuersubventionen für Klimasünder (T1,2), Einführung eines Tempolimits auf Autobahnen (T1,3), Verkehrsverlagerung auf die Schiene (T1,4), usw. Diese Transformationsschritte stellen wiederum Unterziele dar, die durch verschiedenste Transformationen erreicht werden können.

### 8.2 Erwartungs-Wert-Theorien; Soziale Lerntheorie von Rotter

- ▶ **Themenbereich:** Persönlichkeitspsychologie
- ▶ **Beispiel:** Peter und Hans arbeiten im selben Unternehmen. Jeden Mittag gehen sie zum Essen in die Kantine. Dort treffen sie Annette, die ebenfalls im Unternehmen angestellt ist. Sowohl Peter als auch Hans sind in Annette verliebt, und beide machen sich unabhängig voneinander Gedanken darüber, wie sie Annette näher kennenlernen könnten. Da Peter bemerkt haben will, dass Annette ihn schon des öfteren angelächelt hat, beschließt er, sich bei nächster Gelegenheit einfach zu Annette an den Tisch zu setzen. Er sagt sich: »Ob sie sich mit mir verabreden will liegt ganz allein in meiner Hand«. Dies ist typisch für ihn. Peter besitzt eine eher internale Kontrollüberzeugung: Er ist der Meinung, dass Ereignisse grundsätzlich eher durch aktives Handeln beeinflussbar sind. Hans hingegen besitzt eine eher externale Kontrollüberzeugung. Er glaubt, dass er generell wenig Einfluss darauf hat, was passiert, sondern dass äußere Einflüsse maßgeblich sind. Sich einfach vorzunehmen, Annette anzusprechen, kommt für ihn nicht in Frage. Es könnte ja schließlich sein, dass andere Kollegen sich mit an ihren Tisch setzen oder dass Annette einen »schlechten Tag« hat. Hans nimmt an, dass dies den Erfolg seiner Handlung gefährden könnte. Er muss also zur richtigen Zeit am richtigen Ort sein, damit alles klappt.

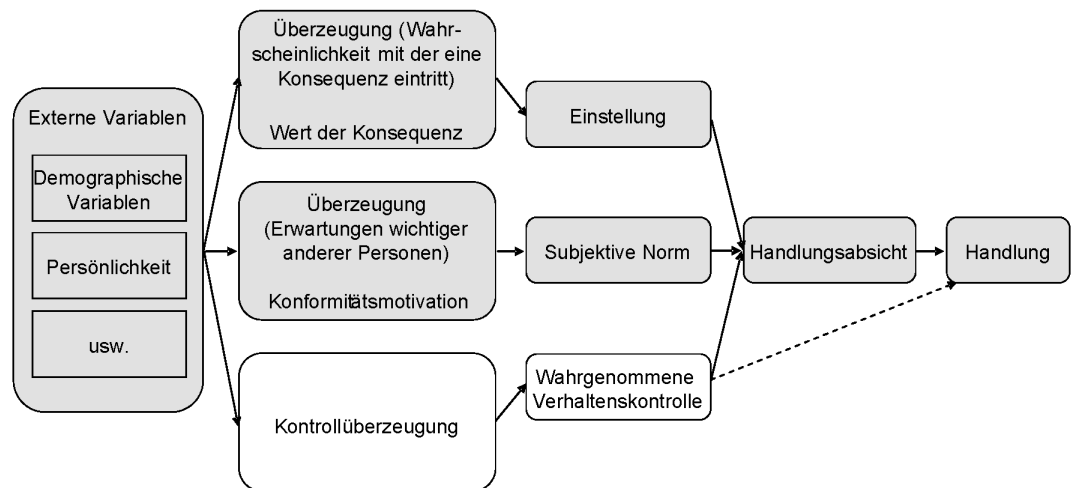
### 8.3 Erwartungs-Wert-Theorien; Theorie des überlegten und Theorie des geplanten Verhaltens von Ajzen

- ▶ **Themenbereich:** Gesundheitspsychologie; Blutspende
- ▶ **Beispiel:** Da in Deutschland täglich ca. 15 000 Blutspenden benötigt werden, veranstaltet das DRK in regelmäßigen Abständen Blutspendeaktionen. Als Sabine von der Arbeit nach Hause fährt, erweckt ein entsprechendes Werbeplakat ihre Aufmerksamkeit. Die Blutspendeaktion soll in zwei Tagen stattfinden. Von welchen Faktoren hängt es ab, ob Sabine sich daran beteiligen wird?



Mario Gollwitzer ·  
Manfred Schmitt  
**Sozialpsychologie**  
kompakt  
ISBN 978-3-621-27759-4

Die Theorie des geplanten Handelns (bzw. ihr Vorläufer, die Theorie des überlegten Handelns) macht folgende Vorhersagen:



**Abbildung 4.** Schematische Darstellung der Theorie des geplanten Verhaltens nach Ajzen (1985)

Voraussetzung dafür, dass sich Sabine an der Blutspende beteiligt, ist, dass sie dies auch tatsächlich beabsichtigt. Handlungsabsichten werden allerdings nicht immer umgesetzt. In Sabines Fall ist dies jedoch wahrscheinlich, da das Zeitintervall zwischen Absichtsbildung und Handlung relativ kurz ist. Zudem hat Sabine schon öfters Blut gespendet und man weiß, dass positive persönliche Erfahrungen mit einer Handlung die Wahrscheinlichkeit erhöhen, dass Absichten in die Tat umgesetzt werden. Wovon hängt jetzt aber ab, ob Sabine überhaupt eine Absicht ausbildet?

- (1) Zunächst hängt dies von ihren zugrundeliegenden Überzeugungen bzw. den angenommenen Eintrittswahrscheinlichkeiten der Konsequenzen und deren Bewertung (+3 bedeutet sehr positiv; -3 bedeutet sehr negativ) ab. Sabines Überzeugungen können zusammen mit ihrer Bewertung der folgenden Tabelle entnommen werden:

In der Summe sind Sabines Überzeugungen positiv, so dass auch eine positive Einstellung zur Blutspende resultieren müsste.



## BEISPIELE



Mario Gollwitzer ·  
Manfred Schmitt  
**Sozialpsychologie**  
kompakt  
ISBN 978-3-621-27759-4

- (2) Ob sich Sabine tatsächlich an der Blutspende beteiligt, hängt auch davon ab, ob sie glaubt, dass andere dies gut heißen würden. Diese sogenannten normativen Überzeugungen tragen die Form »X findet ich sollte (+3) bzw. ich sollte nicht (-3) Blut spenden«. Überzeugungen beeinflussen das Verhalten jedoch nur dann, wenn die Person geneigt ist, diesen Erwartungen Folge zu leisten: »Ich möchte auf keinen Fall (0) bzw. auf jeden Fall (+3) das tun, was X von mir erwartet«. Dies bezeichnet man auch als Konformitätsmotivation.

Bezugsperson	Überzeugung	Konformitätsmotivation	Produkt
Vater	- 2	0	0
Mutter	- 1	1	- 1
Partner	+ 3	3	+ 9
Freundin	- 1	2	- 2
			+ 6

Obwohl die meisten Personen in Sabines Umfeld der Meinung sind, sie sollte eher nicht Blutspenden, fällt die Bilanz positiv aus. Dies liegt daran, dass der Meinung des Partners ein größeres Gewicht zukommt.

(3) Aufgrund der insgesamt positiven Bilanz wäre also der Theorie des überlegten Handelns zufolge davon auszugehen, dass Sabine die Absicht herausbildet, Blut spenden zu gehen. Allerdings gilt dies nur unter der Voraussetzung, dass die Situation auch willentlich kontrollierbar ist. Glauben Personen hingegen, dass sie eine erstrebenswerte Handlung nicht ausführen können, bilden sie auch keine Absicht heraus. Weiß Sabine von sich, dass sie nur schwer zu motivieren ist (»Wenn ich Feierabend habe, kriegen mich keine zehn Pferde mehr aus dem Haus«), wird sie das Vorhaben schnell wieder verwerfen. Trotz positiver Einstellung und eines gewissen normativen Drucks, wird sie keine ernsthafte Absicht herausbilden. Man spricht in diesem Fall auch von einer zu geringen Selbstwirksamkeitserwartung (u Bandura). Was passiert, wenn Sabine am Tag der Blutspende krank wird? In diesem Fall werden nicht Ressourcen (Motivation, ...) als fehlend interpretiert, sondern es mangelt objektiv an Gelegenheiten. Trotz vorhandener Handlungsabsicht, wird die Handlung nicht ausgeführt. Wahrgenommene Verhaltenskontrolle kann damit das Verhalten auch direkt beeinflussen (gestrichelter Pfad).



## BEISPIELE



Mario Gollwitzer ·  
Manfred Schmitt  
**Sozialpsychologie**  
kompakt  
ISBN 978-3-621-27759-4

# 9 Attributionstheorien

## 9.1 Ursachenschema von Weiner (integriert: Naive Handlungsanalyse nach Heider)

- ▶ **Themenbereich:** Klinische Psychologie
- ▶ **Beispiel:** Martin Seligmann (1991) hat die Denkmuster von depressiven Personen untersucht und dabei unter anderem die beiden Dimensionen Lokation und Stabilität aufgegriffen. Damit reduziert sich die Attributionsmatrix von Weiner auf zwei Dimensionen:

Welche Ursachen machen depressive Personen für Erfolge bzw. Misserfolge verantwortlichen Anders als nichtdepressive Personen neigen sie dazu, sich die Verantwortung für Misserfolge selbst zuzuschreiben. Meist machen sie ihre eigenen zu geringen Fähigkeiten für den Misserfolg verantwortlich (»Ich bin einfach nicht klug genug«). Diese interne, stabile Ursachenzuschreibung nimmt den Betroffenen damit jegliche Handlungsmöglichkeit. Was kann man schon tun, wenn die eigenen Fähigkeiten nicht ausreichen

**Abbildung 5.** Verkürztes Ursachenschema nach Weiner (1986). Erfolg und Misserfolg, z.B. die Leistung in einer Klausur, können auf Ursachen attribuiert werden, die entweder außerhalb oder innerhalb der Person liegen (Lokation) und die entweder variabel oder stabil sind (Stabilität).

	Lokation	
	internal	external
Stabilität	variabel	Anstrengung Aufgabenschwierigkeit
	stabil	Fähigkeit Zufall (Glück/Pech)

Nach Seligmann kann man zusätzlich den Allgemeingrad des Ursachenfaktors unterscheiden (global vs. spezifisch). Eine interne, stabile und spezifische Ursachenzuschreibung nach einer verpatzten Mathe-Klausur könnte beispielsweise lauten: »In Mathe war ich noch nie gut, das kann ich einfach nicht«. Eine interne, stabile und globale Ursachenzuschreibung, zu welcher depressive Personen neigen, wäre: »Nicht mal für diese Mathe-Klausur bin ich gut genug. Ich kann einfach gar nichts«.

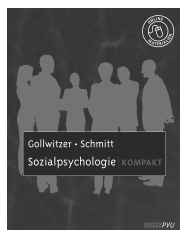
Erfolge schreiben Depressive eher externen Faktoren zu: »Da hatte ich halt mal Glück« oder »Die Aufgabe war einfach so leicht«. Ein entgegen gesetztes Muster findet sich hingegen bei optimistischen Personen. Optimisten attribuieren Erfolge eher internal, stabil und global, während sie Misserfolge ungünstigen Rahmenbedingungen oder dem Zufall zuschreiben.

## 9.2 Kovariationsprinzip von Kelley

- ▶ **Themenbereich:** ABO-Psychologie
- ▶ **Beispiel:** Herr Boss ist Vorstand eines großen Automobilkonzerns. Da die Stelle seiner Chefsekretärin neu zu vergeben ist, beauftragt er den Betriebspsychologen Herrn Findig mit der Personalauswahl. Dieser beschließt, ein Assessment-Center durchzuführen. Zu diesem Zweck stellt er einen Aufgabenkatalog zusammen, mithilfe dessen die Fähigkeiten der Bewerberinnen in den unterschiedlichsten Bereichen getestet werden sollen. Auch mehrtägige Arbeitsproben sind Bestandteil des Auswahlverfahrens. Gesucht werden Bewerberinnen, die in allen Bereichen möglichst gut abschneiden. Allerdings sollte ein gutes Abschneiden auch auf die hohen Fähigkeiten einer Person zurückgeführt werden können.



## BEISPIELE



Mario Gollwitzer ·  
Manfred Schmitt  
**Sozialpsychologie**  
kompakt  
ISBN 978-3-621-27759-4

Eine eindeutige Kausalattribution auf die Person wird umso wahrscheinlicher, (1) je niedriger der Konsens, (2) je niedriger die Distinktheit und (3) je höher die Konsistenz ist.

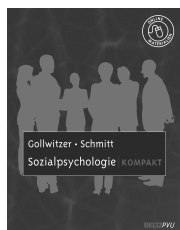
- (1) Niedriger Konsens: Dass das gute Abschneiden einer Person an deren hohen Fähigkeiten liegt ist umso wahrscheinlicher, je schlechter im Vergleich zu ihr die anderen Bewerberinnen abschneiden. Dass solche Unterschiede gefunden werden können, setzt voraus, dass die gewählten Aufgaben einen angemessenen Schwierigkeitsgrad besitzen. Zu leichte Aufgaben können von allen Bewerberinnen gelöst werden, wohingegen zu schwierige Aufgaben von niemandem gelöst werden.
- (2) Niedrige Distinktheit: Schneidet eine Bewerberin bei einer Aufgabe im Assessment-Center (z. B. Postkorbübung) besonders gut ab, bei den anderen Aufgaben (Einzelpräsentation) hingegen nicht, wird eine eindeutige Kausalattribution auf die Person erschwert. Möglicherweise waren die zu lösenden Aufgaben unterschiedlich schwierig (legt eine Attribution auf die Entität nahe) oder die Bewerberin hatte sich speziell auf diese Aufgabe besonders vorbereitet (legt eine Attribution auf spezielle situative Umstände nahe). Niedrige Distinktheit liegt hingegen vor, wenn eine Bewerberin bei allen Aufgaben eine gute Leistung zeigt.
- (3) Hohe Konsistenz: Erledigt eine Bewerberin bei einer zweitägigen Arbeitsprobe dieselben Aufgaben immer wieder mit gleich hoher Qualität (z. B. freundliches Auftreten am Telefon), ist dies wahrscheinlicher ihren hohen Fähigkeiten zuzuschreiben. Niedrige Konsistenz würde hingegen eine Kausalattribution auf spezielle situative Umstände nahe legen: die Bewerberin ist nur dann höflich, wenn ihr Gegenüber ihr sympathisch erscheint.

Betrachtet man das Kovariationsprinzip als varianzanalytisches Modell mit drei Faktoren (Person P, Entität E und Zeitpunkt Z), ergeben sich sieben theoretisch mögliche Effekte (3 Haupteffekte und 4 Wechselwirkungen). In Bezug auf das oben gewählte Beispiel lassen sich diese Effekte inhaltlich folgendermaßen beschreiben:

- (1) Haupteffekt des Faktors P: Ein Haupteffekt des Faktors P bedeutet, dass sich die Bewerberinnen in ihren Leistungen signifikant voneinander unterscheiden. Diese Unterschiede gelten in der gleichen Weise für alle absolvierten Aufgaben und für alle Zeitpunkte, zu denen sie erledigt wurden. So erledigt beispielsweise Bewerberin A alle Aufgaben besser als die anderen Bewerberinnen und zwar unabhängig davon, wann sie auszuführen waren.
- (2) Haupteffekt des Faktors E: Die verschiedenen Aufgaben unterscheiden sich signifikant voneinander hinsichtlich der Güte, mit der sie gelöst wurden. Aufgabe 1 wurde z. B. von allen Bewerberinnen besser gelöst als Aufgabe 2 usw. Dieser Effekt trat unabhängig davon auf, wann die Aufgabe zu lösen war.
- (3) Haupteffekt des Faktors Z: Es zeigen sich signifikante Unterschiede hinsichtlich des Zeitpunkts, an dem die Aufgaben gelöst werden mussten. An Tag 1 der Arbeitsprobe konnten alle Aufgaben von allen Bewerberinnen besser gelöst werden als an Tag 2. Mögliche Erklärung: Am Ende des ersten Tages haben alle Bewerberinnen gemeinsam gefeiert und waren an Tag 2 stark übermüdet.
- (4) Wechselwirkung P x E: Die Bewerberinnen besitzen spezifische Teilleistungsstärken: Während Bewerberin A Aufgabe 1 besonders gut lösen kann, schneidet Bewerberin B beispielsweise bei Aufgabe 2 besonders gut ab. Diese Unterschiede bleiben zu allen getesteten Zeitpunkten in gleicher Weise bestehen.
- (5) Wechselwirkung P x Z: Während Bewerberin A zum Zeitpunkt 1 alle Aufgaben besser löst als zum Zeitpunkt 2, verhält es sich bei Bewerberin B genau umgekehrt. Dies könnte dadurch erklärt werden, dass Bewerberin A schnell die Motivation verliert, während Bewerberin B sich erst an ungewohnte Rahmenbedingungen gewöhnen muss, bis sie zu Hochform aufläuft.



## BEISPIELE



Mario Gollwitzer ·  
Manfred Schmitt  
**Sozialpsychologie**  
kompakt  
ISBN 978-3-621-27759-4

- (6) Wechselwirkung E x Z: Bestimmte Aufgaben können zu bestimmten Zeitpunkten besser gelöst werden als andere Aufgaben. Dies trifft auf alle Bewerberinnen in gleicher Weise zu.
- (7) Wechselwirkung P x E x Z: Bewerberinnen besitzen spezifische Teilleistungsstärken, wobei es zusätzlich vom Zeitpunkt der Durchführung abhängt, ob diese zum Tragen kommen.

### 9.3 Fundamentaler Attributionsfehler, Actor-Observer-Bias

► **Themenbereich:** Alltag

► **Beispiel:** Ein anderer Kunde drängelt sich in der Warteschlange im Supermarkt vor. Auf welche Ursachen führen sie sein Verhalten zurück? Sie könnten zu der Überzeugung gelangen, dass es diese Person gerade sehr eilig haben muss und dieses Verhalten eine absolute Ausnahme darstellt (Attribution auf spezielle situative Umstände). Sie könnten sich auch denken: »Vielleicht hat diese Person eine Panikstörung und die Panikanfälle treten ausschließlich in Supermärkten auf.« Es wäre demnach zu erwarten, dass die Person sich nur im Falle eines Supermarkt-Einkaufs vordrängelt (Attribution auf die Entität). In beiden Fällen dürfte sich ihr Ärger also in Grenzen halten. Sehr viel wahrscheinlicher ist es jedoch, dass sie dazu neigen werden, der Person »einen schlechten Charakter« zu unterstellen. Sie würden demnach erwarten, dass sich die Person auch in anderen zukünftigen Situationen sozial unangemessen verhalten wird. Damit könnten sie aber einen fundamentalen Attributionsfehler begehen.

Anders dürfte es sich verhalten, wenn sie sich nicht in der Beobachterrolle befinden, sondern selbst diejenige Person sind, die sich vordrängelt. Im Sinne des Actor-Observer-Bias würden sie ihr Handeln wahrscheinlicher auf die Situation attribuieren: »Im Vergleich zu den anderen Kunden mit den vollen Einkaufswägen hatte ich doch nur einen Liter Milch zu bezahlen« oder »Ich musste doch meinen Zug noch erwischen«.

### 9.4 Verantwortlichkeits- / Schuld attribution; Modell von Shaver

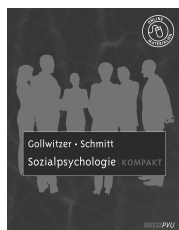
► **Themenbereich:** Medizin; Aktive Sterbehilfe

► **Beispiel:** Aktive Sterbehilfe ist in Deutschland verboten. Wer aktive Sterbehilfe leistet, ist nicht nur für die Tat verantwortlich, sondern er trägt auch Schuld am Tod der anderen Person. Er wird im Sinne des Gesetzes schuldig gesprochen. In der Schweiz ist das Leisten aktiver Sterbehilfe unter Einhaltung bestimmter Richtlinien legal. Dass eine Unterscheidung von Verantwortlichkeit und Schuld, wie Shaver sie vornimmt, sinnvoll ist, wird an diesem Beispiel besonders deutlich. Niemand wird einer Person, die aktive Sterbehilfe leistet, deren Verantwortlichkeit absprechen: Die Gabe bestimmter Medikamente ist kausal für den Tod der Person verantwortlich. Der Tod war zudem vorhersehbar (Vorhersehbarkeit), ja sogar beabsichtigt (Intentionalität) und die Person hatte die Freiheit, sich für oder gegen den Akt der Sterbehilfe zu entscheiden (Handlungsfreiheit). Auch Einsichtsfähigkeit kann als gegeben angesehen werden: Es wird vorausgesetzt, dass die Sterbehilfe leistende Person die Tötung eines Menschen grundsätzlich als moralisch falsch ansieht. Dennoch kann ihr die volle Schuldfähigkeit abgesprochen werden: Die Rechtssprechung der Schweiz erkennt die Beendigung des Leidens einer unheilbar kranken Person als nachvollziehbare Rechtfertigung für einen unterstützten Suizid an.





## BEISPIELE



Mario Gollwitzer ·  
Manfred Schmitt  
**Sozialpsychologie**  
kompakt  
ISBN 978-3-621-27759-4

## 11 Sozialer Einfluss

### 11.1 Konformität

- ▶ **Themenbereich:** Zeugenaussage
- ▶ **Beispiel:** Die Experimente von Solomon Asch zeigen, dass sich Personen bei der Einschätzung von Sachverhalten nicht nur an objektiven, sondern auch sozialen Maßstäben orientieren. Auch wenn die Einschätzung der Gruppe objektiv falsch ist, passen sich Personen unter bestimmten Randbedingungen dieser Einschätzung an. Im Falle von Längeneinschätzungen von Strecken mag dies relativ folgenlos bleiben. Dass Konformität durchaus bedeutsame Folgen haben kann, zeigt folgendes Beispiel:

Sie sind mit einer Gruppe von Arbeitskollegen auf dem Weg zur Kantine. Dazu müssen Sie das Firmengelände verlassen und eine stark befahrene Straße überqueren. Während Sie am Straßenrand warten, fährt ein Fahrrad an Ihnen vorüber, das im selben Moment von einem Auto überholt wird. Plötzlich fällt der Radfahrer zu Boden und bleibt regungslos liegen. Sie sind sich sicher, gesehen zu haben, dass das Auto ihn gestreift hat. Einer aus Ihrer Gruppe benachrichtigt sofort den Krankenwagen, während Sie sich um den bewusstlosen Radfahrer kümmern. Nach kurzer Zeit treffen Krankenwagen und Polizei am Tatort ein. Die Polizei beginnt mit der Zeugenbefragung. Sie hören, wie einer ihrer Arbeitskollegen den Unfallhergang folgendermaßen schildert: »Der Radfahrer kam plötzlich ins Schlingern. Er war vermutlich in Gedanken und ist über ein Fahrzeug erschrocken, das ihn überholt hat.« Eine Tatbeteiligung des Autofahrers weist Ihr Kollege vehement zurück. Die anderen Kollegen bestätigen diese Version. Nun sind Sie an der Reihe. Werden Sie sich ebenfalls dieser Einschätzung anschließen oder werden Sie Ihre Version des Unfallhergangs schildern?

Nach den Befunden von Asch hängt die Antwort auf diese Frage von einigen Moderatorvariablen ab. Unter den situationalen Moderatorvariablen spielen vor allem die Anwesenheit anderer Personen und die Größe der Majorität eine Rolle. Nehmen wir an, Sie seien mit fünf Arbeitskollegen unterwegs gewesen und es habe keine weiteren Zeugen gegeben. In diesem Fall wäre der Konformitätseffekt erwartungsgemäß stärker ausgeprägt: Die Wahrscheinlichkeit, dass Sie sich der falschen Mehrheitseinschätzung anschließen, nimmt also zu. Nach den Befunden von Asch hätte der Konformitätseffekt allerdings dadurch reduziert werden können, dass Sie Ihre Aussage in Abwesenheit ihrer Kollegen zu Protokoll geben. Die Vermeidung oder zumindest Reduzierung von Konformitätseffekten kann damit ein Argument für die anonyme Durchführung von Zeugenbefragungen sein. Weiterhin hängt die Stärke des Konformitätseffekts von personalen Moderatorvariablen ab: Bestimmte Personen unterliegen dem Konformitätseffekt nicht, sondern beharren auf ihrer Einschätzung. Dies sind entweder Personen, die in hohem Maße auf die Richtigkeit ihrer Einschätzung vertrauen (Selbstsicher-Unabhängige) oder solche, die zwar an der Richtigkeit ihres Urteils zweifeln, aber nicht unaufrichtig sein wollen (Unsicher-Unabhängige). Personen schließen sich jedoch umso eher der Meinung der Mehrheit an, je stärker sie ihrer eigenen Wahrnehmung misstrauen und je stärker sie bei abweichender Einschätzung negative Reaktionen aus der Gruppe befürchten (Urteilskonforme). Zudem gibt es Personen, die in solchen Situationen tatsächlich überzeugt davon sind, dasselbe gesehen zu haben wie die anderen (Wahrnehmungskonforme).



## BEISPIELE



Mario Gollwitzer ·  
Manfred Schmitt  
**Sozialpsychologie**  
kompakt  
ISBN 978-3-621-27759-4

## 11.2 Minoritäteneinfluss

► **Beispiel:** Beispiele für den Einfluss von Minoritäten auf die Mehrheitsmeinung finden sich in den unterschiedlichsten Bereichen:

Geschichte/Politik: Der verheerende Aufstieg der NSDAP in den 1930er Jahren; die gewaltlose Revolution in Indien durch Mahatma Gandhi

Religion: die Entstehung des Christentums

Gesellschaft: Modetrends; Konsumgewohnheiten (wie z. B. der Boom von Bio-Produkten); Umweltschutz

Bei den erstgenannten Beispielen sind neben der Konsistenz, mit der die Minorität die entsprechende Meinung vertritt, Eigenschaften der Führungspersönlichkeit für den Einfluss der Minorität bedeutsam. Charismatische Führer sind eher in der Lage, andere Personen für eine Idee zu begeistern.

## 11.3 Manipulationsstrategien

► **Themenbereich:** Fundraising

► **Beispiel:** Um die Spendenbereitschaft in der Bevölkerung zu erhöhen, werden von Hilfsorganisationen zahlreiche Manipulationsstrategien eingesetzt: So wirbt beispielsweise die Welthungerhilfe unter anderem mit Plakaten, auf denen unterernährte Menschen zu sehen sind. Dadurch erhofft man sich Problembewusstsein und vor allem persönliche Betroffenheit zu erzeugen. Wenn hingegen die Aktion-Mensch-Lotterie mit dem Slogan »Das Wir gewinnt« wirbt, setzt man auf die Schaffung einer gemeinsamen Identität. Die SOS-Kinderdörfer aktivieren Reziprozitätsnormen, indem sie zusammen mit einem Überweisungsscheck selbstgedruckte Weihnachtskarten versenden.

Die Foot-in-the-Door-Technik wird von Hilfsorganisationen häufig folgendermaßen angewandt: Zunächst werden potentielle Spender gebeten, sich an einer Unterschriftenaktion gegen die internationalen Walfangbestimmungen, usw. zu beteiligen. Nachdem die Person ihre Unterschrift geleistet hat, wird sie gebeten, noch einen Spendenscheck zu unterschreiben.

## 12 Soziale Einstellungen

### 12.1 Genese von Einstellungen und Einstellungsänderung

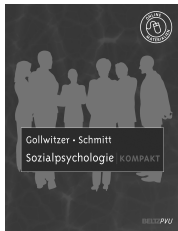
► **Themenbereich:** Werbepsychologie; Marketing

► **Beispiel:** Die Kosmetikfirma Ageless hat eine neue Körperlotion entwickelt und möchte das Produkt möglichst gewinnbringend auf dem Markt platzieren. Die Marketingabteilung des Unternehmens hat zu diesem Zweck folgendes Vermarktungs- und Werbekonzept erarbeitet:

- (1) Das Produkt soll möglichst breit vermarktet werden: Es soll nicht nur in speziellen Drogeriemärkten, sondern auch in Supermärkten angeboten werden. Die Werbefachleute setzen dabei auf einen **Mere-Exposure-Effekt**, d. h. alleine die wiederholte Darbietung des Produkts soll der Genese einer positiven Einstellung förderlich sein. Um den Effekt zusätzlich zu verstärken, ist geplant, die Körperlotion nicht in den herkömmlichen Verkaufsregalen der Supermärkte, sondern auf eigens angefertigten Verkaufsständen aus Pappe zum Verkauf anzubieten. So soll die Präsenz des Produkts maximal erhöht werden.



## BEISPIELE

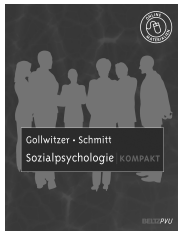


Mario Gollwitzer ·  
Manfred Schmitt  
**Sozialpsychologie**  
kompakt  
ISBN 978-3-621-27759-4

- (2) Im Frühstadium der Vermarktung wird ein Gewinnspiel durchgeführt. Um an der Verlosung attraktiver Gewinne teilnehmen zu können, muss der Kunde auf einer dafür vorgesehenen Postkarte oder im Internet drei Dinge benennen, die er an dem Produkt besonders schätzt. Das Äußern einer positiven Einstellung wird somit durch die Aussicht auf einen attraktiven Gewinn positiv verstärkt (**Operante Konditionierung**).
- (3) Bei den Werbeplakaten setzt die Marketingabteilung auf das Prinzip der **klassischen Konditionierung**: Auf dem Plakat ist ein Model zu sehen, dass sich in einem Urlaubsparadies die Beine mit der Lotion eincremt. Der unkonditionierte Stimulus (US) Urlaubsparadies besitzt dabei eine ganz klar positive Valenz und löst somit quasi automatisch die unkonditionierte Reaktion (UR) Wohlbehagen aus. Durch die Paarung des US mit dem neutralen Stimulus (NS) Körperlotion wird der NS zum konditionierten Stimulus (CS) und löst nun alleine die konditionierte Reaktion (CR) Wohlbehagen aus.
- (4) Auf der Produktflasche soll zudem groß vermerkt werden, dass bei der Entwicklung des Produkts vollständig auf Tierversuche verzichtet wurde. Dies soll die Genese einer positiven Einstellung auf **rationalem Wege** fördern.
- (5) Viele Kunden sind speziell gegenüber neuen Körperpflegeprodukten eher skeptisch und vertrauen lieber auf bewährte Produkte. Um auch diese potentielle Kundengruppe erreichen und zu einer Einstellungsänderung bewegen zu können wird folgende Marketingstrategie entwickelt. Am Eingang der entsprechenden Kaufhäuser soll ein Stand aufgebaut werden, an dem eine Kosmetikerin für das Produkt wirbt und die Kundinnen bittet, die Lotion auf dem Handrücken auftragen zu dürfen. Da die Personen damit ein einstellungskonträres Verhalten gezeigt haben (»Ich habe eine neue Creme benutzt, obwohl ich eher skeptisch bin«), erhofft man sich im Sinne einer Dissonanzreduktion eine Einstellungsänderung (»Dann kann die Creme ja nicht so schlecht gewesen sein«). Man setzt damit auf **Einstellungsänderung nach Verhaltensänderung**.
- (6) Da davon auszugehen ist, dass Werbebotschaften im Sinne von Petty und Cacioppo eher auf **peripherem Wege** verarbeitet werden, wird bei der Vermarktung insgesamt weniger Wert auf schlagende Argumente gelegt. Vielmehr soll versucht werden, eine angenehme Atmosphäre zu transportieren.

## 12.2 Widerstand gegen Überzeugungsversuche

- ▶ **Themenbereich:** Arzt-Patienten-Verhältnis
- ▶ **Beispiel:** Eine wichtige Voraussetzung für Therapieerfolge ist die Compliance des Patienten, also dessen Bereitschaft, den Anordnungen des Arztes Folge zu leisten. Die Compliance ist in der Regel dann am höchsten, wenn Arzt und Patient gemeinsam ein geeignetes Behandlungsprogramm erarbeiten (z. B. wenn es um eine dringend erforderliche Gewichtsreduktion geht). Geht der Arzt zu direktiv vor, wird er beim Patienten eher Reaktanz erzeugen, was sich in einer negativen Einstellung gegenüber den Behandlungszielen und einer geringen Compliance äußern wird. Dies gilt in besonderem Maß, wenn es um den Abbau von Risikoverhaltensweisen (z. B. Raucherentwöhnung) oder den Aufbau von Gesundheitsverhaltensweisen (z. B. gesunde Ernährung) geht. Es gilt also den Patienten behutsam von den Vorteilen der Behandlung zu überzeugen, d. h. eine Einstellungsänderung zu bewirken. Da sich der Patient in der Regel seines riskanten Lebensstils bewusst ist, kann er mögliche Argumente des Arztes antizipieren und bereits im Vorfeld Gegenargumente generieren. Er ist somit »vorgewarnt« und resistenter gegen den Einfluss. Um einen Impfungs-Effekt zu vermeiden, sollte der Arzt seine Argumentation also nach Möglichkeit mit überzeugenden Argumenten beginnen.



Mario Gollwitzer ·  
Manfred Schmitt  
**Sozialpsychologie**  
kompakt  
ISBN 978-3-621-27759-4

## 13 Aggressives Verhalten

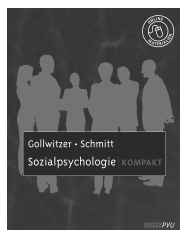
### 13.1 Klassische sozialpsychologische Theorien

- ▶ **Themenbereich:** Jugendkriminalität
- ▶ **Beispiel:** Seit den gewalttätigen Unruhen im Oktober und November 2005 ist es in Frankreich vor allem im Großraum Paris immer wieder zu Krawallen und Straßenschlachten gekommen. Unzählige Brandstiftungen, Sachbeschädigungen und Körperverletzungen gehen auf das Konto der beteiligten Jugendbanden. Wie lässt sich diese Welle der Gewalt erklären? Können sozialpsychologische Aggressionstheorien hierzu einen Beitrag leisten? Wir werden im Folgenden die in Kapitel 13 genannten klassischen Aggressionstheorien auf dieses Beispiel anwenden. Dabei werden wir feststellen, dass sich die Theorien zur Erklärung aggressiven Verhaltens keineswegs ausschließen. Vielmehr beleuchten sie unterschiedliche Aspekte und tragen so zu einem umfassenderen Verständnis der Thematik bei.

- (1) **Soziale Lerntheorie:** Menschen lernen Verhaltensweisen durch Nachahmung anderer Personen. Dass dies auch für aggressive Verhaltensweisen gilt, konnte schon Bandura (1961) nachweisen. Die Jugendlichen in einer gewalttätigen Bande dienen sich gegenseitig als Verhaltensmodelle. Wird ein Modell für aggressives Verhalten belohnt (z. B. Anerkennung und Respekt der anderen Bandenmitglieder), beginnen die Beobachter unter bestimmten Umständen dieses Verhalten zu imitieren. Welche Umstände sind das und warum ahmen diese Jugendlichen ihre Bandenmitglieder und nicht andere friedliche Personen, wie beispielsweise Mitschüler oder Eltern nach? Die Erklärung liegt in Prozessen der Aufmerksamkeitssteuerung: Lernerfahrungen können nur gemacht werden, wenn ein Modell aufmerksam beobachtet wird. Es gibt nun einige Faktoren, die solche Aufmerksamkeitsprozesse steuern. Verhalten wird am ehesten dann gelernt, wenn ein regelmäßiger Kontakt zwischen Modell und Beobachter besteht. Gerade Mitglieder von Jugendbanden verbringen die meiste Zeit mit ihren »Kollegen«. Weiterhin spielt die Attraktivität des Modells und die Ähnlichkeit der Einstellungen von Modellperson und Beobachter eine große Rolle. Attraktiven Modellen und solchen, die eine ähnliche Einstellung besitzen, wird mehr Aufmerksamkeit geschenkt. In unserem Beispiel trifft beides auf die Eltern in der Regel nicht zu. Modelllernen wird zudem dann begünstigt, wenn das Modell Verhaltensweisen zeigt, die auffällig, überschaubar und leicht zu imitieren sind.
- (2) **Frustrations-Aggressions-Hypothese:** Als Ursachen für die gewalttätigen Ausschreitungen wurden in den Medien vor allem Armut, Massenarbeitslosigkeit, Diskriminierung, Perspektivlosigkeit und Langeweile diskutiert. Implizit wird damit eine Frustrations-Aggressions-Hypothese vertreten: Werden Personen durch oben genannte Faktoren an der Erreichung wichtiger Ziele (z. B. Lebenssicherung durch Arbeit; Integration; soziale Anerkennung) gehindert, entsteht Frustration. Das Erleben von Frustration fördert das Entstehen von Aggression.
- (3) **Kognitiv-neoassoziationistisches Modell:** Dieses Modell von Berkowitz erweitert die Frustrations-Aggressions-Hypothese vor allem im Hinblick darauf, welche psychologischen Prozesse zwischen einem Auslöser (in unserem Beispiel: Frustration) und der Reaktion (in unserem Beispiel: Aggression) liegen. Oder anders ausgedrückt: Was passiert, wenn aus Frustration Aggression wird? Berkowitz nennt drei psychische Faktoren, die hier eine Rolle spielen: Reaktionstendenz, Affekt, kognitive Bewertung. Die Reaktionstendenz randalierender Jugendlichen ist feindselig und konfrontativ. Die Erfahrung, dass sich »Kampf« in der Vergangenheit bewährt hat, macht solche Ausschreitungen auch in der Zukunft wahrscheinlicher. Angetrieben



## BEISPIELE



Mario Gollwitzer ·  
Manfred Schmitt  
**Sozialpsychologie**  
kompakt  
ISBN 978-3-621-27759-4

werden die Jugendlichen durch einen negativen affektiven Zustand, nämlich Ärger. Kognitive Bewertungen wie »Die haben es nicht anders verdient« oder »Wir haben keine andere Wahl«, lassen die Gewalt dann eskalieren.

Als Reaktion auf die Krawalle wurde der Polizeieinsatz in den betroffenen Gebieten massiv erhöht. Da nach Berkowitz aggressives Verhalten durch situative Hinweisreize beeinflusst ist, könnte das zu einer weiteren Eskalation der Situation beigetragen haben: Die Konfrontation mit Polizisten, Waffen, Schlagstöcken, usw. macht im Sinne des sogenannten Waffeneffekts weitere Ausschreitungen wahrscheinlicher.

- (4) **Erregungs-Transfer-Theorie:** In vielen Jugendbanden sind Alkohol- und Drogenkonsum Teil der Gruppenidentität. Stimulierende Substanzen wie beispielsweise Nikotin, Lösungsmittel oder Amphetamine erhöhen das physiologische Erregungsniveau. Wird der Jugendliche nun mit »provokanten« Reizen konfrontiert (teure Autos der Reichen; staatliche Institutionen, zu denen der Zugang verwehrt ist, wie beispielsweise die Universität), attribuiert er seine erhöhte Erregung fälschlicherweise auf diese Reize und reagiert aggressiver.
- (5) **Soziale Informationsverarbeitungs-Theorie der Aggression:** Auslöser der gewalttätigen Unruhen in Frankreich war der Tod zweier Jugendlicher in der Pariser Vorstadt Clichy-sous-Bois gewesen. Diese hatten sich vor der Polizei in einem Transformatoren-Häuschen versteckt und Stromschläge erlitten. Wie erklärt die Soziale Informationsverarbeitungs-Theorie der Aggression die darauf einsetzende Welle der Gewalt?
1. Wahrnehmung des Ereignisses: »Zwei von uns« sind ums Leben gekommen.
  2. Interpretation des Ereignisses: Die Verantwortung dafür trägt die Polizei/der Staat. Der Tod wurde absichtlich verursacht, »die wollen uns doch ohnehin loswerden«.
  3. Generierung eines Ziel für die eigene Reaktion: Die Jugendlichen wollen ihrem Ärger Luft machen, Gerechtigkeit wiederherstellen, ihren Selbstwert wiederherstellen, usw.
  4. Generieren verschiedener Reaktionsalternativen: Verfassen einer Petitionsschrift, die an die Regierung gesandt werden soll; Einfordern von Hilfe durch soziale Institutionen; Rache; usw.
  5. Entscheidung für eine Reaktionsalternative: Die Jugendbanden entscheiden sich für die Rache-Option
  6. Ausführen der Reaktion: Brandstiftung, Sachbeschädigung, Straßenschlachten mit der Polizei, usw.
  7. Gegenreaktion der anderen: Erhöhte Polizeipräsenz, Verhaftungen, usw.

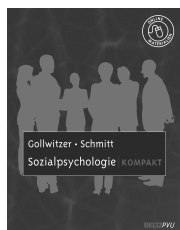
## 14 Altruismus und Hilfsbereitschaft

### 14.1 Entscheidungsmodell von Latané und Darley

- ▶ **Themenbereich:** Häusliche Gewalt
- ▶ **Beispiel:** Laut der polizeilichen Kriminalstatistik wurden in Deutschland im Jahre 2007 3373 Fälle von Kindesmisshandlung zur Anzeige gebracht. Über einige wenige, besonders erschütternde Fälle wurde in den Medien berichtet. Es ist die Rede von körperlich und psychisch misshandelten, unterernährten Kleinkindern, die nicht selten an den Folgen der Misshandlungen sterben. Bekannte, Verwandte, Nachbarn, Kinderärzte und Behörden wollen nichts von den Misshandlungen mitbekommen haben. Wie ist es möglich, dass Eltern oftmals über Jahre hinweg ihre Kinder quälen, ohne dass jemand einschreitet?



## BEISPIELE



Mario Gollwitzer ·  
Manfred Schmitt  
**Sozialpsychologie**  
kompakt  
ISBN 978-3-621-27759-4

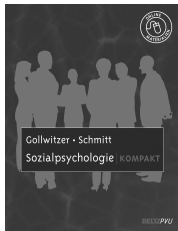
Das Entscheidungsmodell von Latané und Darley hält einige Erklärungsmöglichkeiten bereit, die im vorliegenden Fall mehr oder weniger wahrscheinlich erscheinen:

- (1) **Wahrnehmung des Ereignisses:** Hilfeverhalten ist natürlich dann nicht zu erwarten, wenn nichts Außergewöhnliches wahrgenommen wird. Unterernährung kann durch weite Kleidung kaschiert werden, Hämatome werden nur an nicht sichtbaren Stellen zugefügt, usw. Im Falle von Kindesmisshandlung hält diese Erklärungsmöglichkeit näherer Betrachtung nicht Stand: Das Umfeld gibt meist an, von der »schwierigen Lebenssituation« gewusst zu haben. Nicht selten gibt es bereits Kontakte zu Jugendämtern und anderen Behörden. Auch Kinderärzte haben häufig von den Verletzungen Kenntnis.
- (2) **Interpretation als Notfall:** Wohingegen das Umfeld und Behörden meist erkennen, »dass etwas mit der Familie nicht stimmt«, begründen vor allem Ärzte ihr Nichteingreifen damit, dass die Verletzungen nicht auf Misshandlungen zurückgeführt wurden. Eltern berichten von Unfällen (»Sie ist schon wieder gestürzt«) oder Unachtsamkeiten (»Ich habe mich nur einen Moment umgedreht, da hat er schon den Topf mit kochendem Wasser vom Herd gerissen«). Im Nachhinein geben die behandelnden Ärzte häufig an, es habe keine Anhaltspunkte dafür gegeben, diese Version anzuzweifeln.
- (3) **Verantwortungsattribution:** Vor allem Bekannte und Nachbarn erklären die unterlassene Hilfeleistung häufig damit, dass sie die Verantwortung nicht auf sich attribuiert hätten: »Man mischt sich doch nicht in anderer Leute Privatleben und Erziehungspraktiken ein«, »Was soll ich da schon machen? Das Jugendamt steht doch ständig vor der Tür. Die werden schon wissen, wann da Einzugreifen ist«. Im Gegensatz zu Bekannten und Nachbarn sehen sich z. B. Jugendämter sehr wohl in der Verantwortung. Hier ist das Problem meist ein anderes [siehe (4)].
- (4) **Hilfemöglichkeit:** Jugendämter geben im Nachhinein meist an, »ihnen seien die Hände gebunden gewesen«. Es habe keine eindeutigen Belege für häusliche Gewaltanwendung gegeben. Bei Besuchen habe man die Kinder nicht angetroffen und damit auch nicht in Augenschein nehmen können. Dass die Familie Probleme habe und dringend Hilfe benötige, sei klar geworden, aber man habe eben bestimmte Verfahrenswege einzuhalten. »Wir waren an dem Problem dran«.
- (5) **Entscheidung zu helfen:** Es ist anzunehmen, dass gerade Nachbarn und enge Bekannte der betroffenen Familien von den Misshandlungen wissen. Hört eine Nachbarin beispielsweise eines abends die Schreie des Kindes aus der Wohnung, mag sie sich durchaus in der Verantwortung sehen, die Polizei zu rufen [(3) und (4) sind also gegeben]. Woran kann es liegen, dass sich die Nachbarin dennoch dagegen entscheidet zu helfen?
  - ▶ Verhöre durch die Polizei sind für sie eine Belastung. Die »Kosten des Helfens« sind demnach zu hoch.
  - ▶ Sie hat Angst, sich bereits mitschuldig gemacht zu haben, da sie schon öfter von den Misshandlungen mitbekommen hat. Womöglich könnte ihr dann auch eine Anzeige drohen. Zudem ist ihr Nachbar als Schläger bekannt. Sie müsste im Falle einer Anzeige immer Angst vor gewalttätigen Übergriffen haben. Die Hilfehandlung wird also unterlassen, weil das Risiko zu hoch eingeschätzt wird.
  - ▶ Die Nachbarin hat früher manchmal auf das Kind aufgepasst. Sie hat das Kind dabei immer als sehr quengelig und nervig erlebt. Sie denkt sich, dass dem Kind eine strenge Erziehung nichts schaden wird. »Eine Ohrfeige hat schließlich noch keinem geschadet«. Der Fall wird also so umgedeutet, dass das Opfer ihre Hilfe nicht benötigt.





## BEISPIELE



Mario Gollwitzer ·  
Manfred Schmitt  
**Sozialpsychologie**  
kompakt  
ISBN 978-3-621-27759-4

- (6) **Pluralistische Ignoranz und Verantwortungsdiffusion:** Eine andere Nachbarin ist vor kurzem neu hinzugezogen. Sie kennt die Familie nicht, hört nur eines Abends die Schreie des Kindes. Daraufhin geht sie zur Türe und sieht nach, ob andere Nachbarn zu Hilfe eilen. Da niemand zu reagieren scheint, sagt sie sich: »Vermutlich geht das bei denen immer so zu. Da niemand reagiert, wird es wohl nicht so schlimm sein«. Pluralistische Ignoranz sorgt dann für unterlassenes Hilfeverhalten.

Denkbar wäre auch, dass die neue Nachbarin die Notlage durchaus erkennt, aber der Meinung ist, die langjährigen Nachbarn seien eher in der Verantwortung. In diesem Fall würde man von Verantwortungsdiffusion sprechen.

### 14.2 Kosten des Helfens; Modell von Piliavin

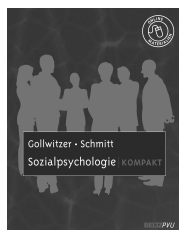
- ▶ **Themenbereich:** Sicherheitsmanagement
- ▶ **Beispiel:** Um die Sicherheit der Fahrgäste zu erhöhen, werden an immer mehr Bahnhöfen und U-Bahn-Stationen Überwachungskameras angebracht. Ziel ist es, potentielle Täter abzuschrecken oder im Falle einer verübten Straftat schneller identifizieren zu können. Aufgrund des Modells von Piliavin wäre zudem ein weiterer positiver Effekt zu erwarten: Unbeteiligte Dritte sollten dem Modell zufolge im Falle eines Übergriffs eher bereit sein, dem Opfer zu helfen. Wie ist diese (unseres Wissens bislang noch nicht überprüfte) Hypothese theoretisch zu begründen? Da Passanten wissen, dass im Falle eines Nicht-Helfens ihr Verhalten gefilmt wird, steigen die Kosten des Nicht-Helfens: die Konsequenzen können von gesellschaftlicher Ächtung bis hin zu strafrechtlichen Folgen (unterlassene Hilfeleistung) reichen. Damit steigt zumindest die Wahrscheinlichkeit, dass – zumindest bei geringen Kosten des Helfens – die Polizei verständigt wird.

### 14.3 Empathie-Altruismus-Hypothese

- ▶ **Themenbereich:** Universität
- ▶ **Beispiel:** Jennifer ist Psychologiestudentin an der Universität Bremen und arbeitet gerade an ihrer Diplomarbeit. Jennifer interessiert sich für Rechtspsychologie und möchte zukünftige Juristen zu berufsethischen Einstellungen befragen. Zur Erfassung expliziter Einstellungen hat sie einen Fragebogen entwickelt. Die Erfassung impliziter, also nicht vollständig bewusster Einstellungen erfolgt mithilfe eines Reaktionszeittests am PC. Zur Durchführung des Experiments bekommt Jennifer von der Universität Kiel, an der es eine rechtswissenschaftliche Fakultät gibt, ein Experimentallabor zur Verfügung gestellt. Um Versuchsteilnehmer und -teilnehmerinnen für das halbstündige Experiment zu gewinnen, spricht Jennifer Jurastudierende auf dem Campus an. Worauf sollte Jennifer achten, um nach der Empathie-Altruismus-Hypothese die Hilfsbereitschaft zu maximieren? Erfahrungsgemäß ist man ähnlichen Personen gegenüber empathischer als unähnlichen Personen. Jennifer müsste also versuchen, die wahrgenommene Ähnlichkeit mit Jurastudierenden zu erhöhen. Hierzu könnte sie zum Beispiel ihren Kleidungsstil dem der besagten Personengruppe anpassen. Da die Jurastudenten in Kiel aus dem gesamten Bundesgebiet stammen und vorwiegend Hochdeutsch sprechen, könnte sie versuchen, sie dialektfrei anzusprechen. Zudem könnte sie darauf achten, vorwiegend solche Kommilitoninnen anzusprechen, die ihr vom Allgemeindruck her ohnehin besonders ähnlich sind.
- ▶ **Themenbereich:** Fundraising
- ▶ **Beispiel:** Neben allgemeinen Spendenaufrufen besteht eine Strategie von Hilfsorganisationen darin, sogenannte Patenschaften zu vermitteln. Die Verantwortlichen erhoffen



## BEISPIELE



Mario Gollwitzer ·  
Manfred Schmitt  
**Sozialpsychologie**  
kompakt  
ISBN 978-3-621-27759-4

sich dadurch, die Hilfsbereitschaft potentieller Spender zu erhöhen. Dabei setzen sie im Sinne der Empathie-Altruismus-Hypothese darauf, dass es Personen leichter fällt, Empathie gegenüber einer konkreten Person (Ayana aus Simbabwe möchte gerne zur Schule gehen), im Gegensatz zu beispielsweise »der ländlichen Bevölkerung in Afrika« (Bau von Bewässerungssystemen in Namibia) zu entwickeln.

## 15 Soziale Gruppen

### 15.1 Einfluss der Anwesenheit anderer; Ringelmann-Effekt; Social loafing

- ▶ **Themenbereich:** Arbeitsorganisation
- ▶ **Beispiel:** Transbike ist ein Großunternehmen, das Fahrräder produziert. Die Unternehmensführung möchte die Arbeitsprozesse effizienter gestalten und zieht einen Betriebspsychologen zu Rate. Dieser stellt im Rahmen von Tätigkeitsanalysen und Mitarbeiterbefragungen eine sehr geringe Arbeitszufriedenheit bei den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern fest. Er führt dies auf der Grundlage seiner Analysen und von Befunden betriebspsychologischer Forschung auf die stark fragmentierten Montagetätigkeiten zurück. Deshalb schlägt er die Einführung teilautonomer Arbeitsgruppen vor: Anstelle der Montage kleinster Bauteile durch Einzelpersonen sollen nun ganze Produkteinheiten, wie z. B. Schaltungen in Arbeitsgruppen hergestellt werden. Die Tätigkeitsabläufe sollen von den einzelnen Arbeitsgruppen möglichst eigenverantwortlich organisiert und überwacht werden. Da der Betriebspsychologe zudem mit Befunden sozialpsychologischer Gruppenforschung betraut ist, schlägt er folgende konkrete Umsetzung vor: In Phase 1 soll jeder neue Mitarbeiter zunächst lernen, einzelne Bauteile herzustellen. Bei neuen, ungewohnten Tätigkeiten sorgt im Sinne der Mere-Presence-Hypothese die Anwesenheit anderer für soziale Hemmung. Deshalb soll das Erlernen basaler Tätigkeitsabläufe nicht innerhalb der Arbeitsgruppe, sondern alleine erfolgen. Können grundlegenden Fertigkeiten routiniert ausgeführt werden, wird der Mitarbeiter in eine teilautonome Arbeitsgruppe integriert. Da die Gruppenmitglieder die Qualität der Arbeit gegenseitig überwachen, ist mit sozialer Erleichterung zu rechnen. Diese sollte sich für das Unternehmen in einer Effizienzsteigerung bemerkbar machen.

Um den sogenannten Ringelmann-Effekt zu vermeiden, soll die Anzahl der Gruppenmitglieder nicht mehr als sechs betragen. Zudem bleibt jedes Arbeitsgruppenmitglied Spezialist für einen bestimmten Fertigungsschritt. Jedes Arbeitsgruppenmitglied trägt damit für das Gelingen unterschiedlicher Produktionsschritte besondere Verantwortung. So kann auch verhindert werden, dass »soziales Faulenzen« auftritt.